

2026年7月23日

各位

株式会社 紀陽銀行

新CRMシステム（営業支援システム）の導入について
～提案力強化によるお客さまへの提供価値向上を実現～

株式会社紀陽銀行（頭取：原口 裕之）は、2027年1月よりTISI株式会社（代表取締役社長：岡本 安史）が提供する「f c u b e（エフキューブ）」のCRMサービス（以下、本システム）を導入しますので、下記のとおりお知らせいたします。

本システムでは、顧客情報や案件情報を一元的に管理・活用するとともに、過去の成約事例や各種データを活用した営業活動支援機能を導入することで、お客さまの課題やニーズに応じた質の高い金融サービスの提供を実現することが可能となります。

紀陽銀行は、今後もお客さま一人ひとりに寄り添った金融サービスを提供してまいります。

記**1. 背景と目的**

近年、お客さまを取り巻く環境は大きく変化しており、金融機関には従来以上に、お客さまの課題やニーズに応じた最適な提案をおこなうことが求められております。

当行では、こうした環境変化に対応し、営業活動のDX推進を通じた営業プロセスの高度化を図るとともに、お客さまへの提案内容の質を一層高めることを目的に本システムを導入いたします。

また、本システムの導入にあわせて、株式会社キーエンス（代表取締役社長：中野 鉄也）が提供するデータ分析ソフトウェア「K I」を導入し、過去の取引データや成約事例の分析を高度化することで、CRMシステム上で表示する情報の充実を図り、お客さまへの提案力向上につなげてまいります。

2. システム概要

導 入 時 期		2027年1月（予定）
機 能 お よ び 効 果		・営業活動・顧客情報・案件情報の一元管理および共有・活用促進 ・案件進捗や交渉履歴の可視化と通知機能による迅速かつ的確で漏れのない顧客対応の実現 ・過去データや成約事例の活用による顧客理解の深化と提案力向上 ・営業活動の標準化・ノウハウ共有および継続的な機能改善による組織全体の営業力強化と高度化の推進
提 供 会 社	企 業 名	T I S I 株式会社
	代 表 者	岡本 安史
	所 在 地	東京都新宿区西新宿8丁目17番1号
	設 立 日	2008年4月1日
	事 業 内 容	情報化投資にかかわるアウトソーシングサービス、ソフトウェア開発、ソリューションサービスおよびグループ会社の経営管理ならびにそれに付帯する業務
	U R L	https://www.tisi.jp/

<活用イメージ>



以 上

本取り組みは、SDGs（持続可能な開発目標）のゴール8「働きがいも経済成長も」、ゴール17「パートナーシップで目標を達成しよう」につながる取り組みです。

